

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Круш П.В.

к.е.н., професор НТУУ «КПІ»

Зеленська М.О.

аспірант ФММ, НТУУ «КПІ»

ДОСЛІДЖЕННЯ ІСТОРИЧНОГО РОЗВИТКУ КАТЕГОРІЇ «ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА»

Стаття присвячена дослідженню історії розвитку поняття «потенціал підприємства» у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. Визначено актуальний підхід до розуміння потенціалу в сучасних економічних умовах.

It is observed the history of the concept of «potential of enterprise» in the domestic and foreign scientific literature. Detected current approach to understanding the potential of modern economic conditions.

Ключові слова: потенціал підприємства, розвиток, можливості.

Вступ. Дослідження теорії потенціалу підприємства доцільно проводити, враховуючи історичний підхід до розвитку та змін у його трактуванні і розумінні. На основі аналізу перебігу історичних подій, змін в економічних теоріях та економічній думці необхідно визначити поняття потенціалу та можливості його практичного застосування у нових економічних умовах. Термінологічне визначення потенціалу підприємства повинно ґрунтуватися на основі історичного аспекту розвитку теорії потенціалу та сучасного погляду на розвиток та функціонування підприємства.

Дослідженню різноманітних аспектів потенціалу присвячені праці Л.Абалкіна, І. Ансоффа, О. Арєф'євої, А. Архангельського, О. Бурлаки, В. Бакія, І. Должанського, І. Дежкіна, Т. Загорної, І. Рєпіної, О. Федоніна, О. Олексюка, Ф. Євдокімова та ін.

Постановка задачі. При швидкій зміні економічних умов функціонування підприємств питання визначення та аналізу потенціалу як стратегічної категорії набувають нового значення. Наразі для підприємств України актуальною є проблема переходу на стратегічний спосіб управління, елементами якого є визначення, розвиток та максимально ефективного застосування потенційних можливостей. При цьому особливо важливим є використання потенціалу підприємства в період кризових явищ та підвищеної невизначеності економічного середовища, що примушує менеджмент організацій перебудовувати та оптимізувати всі організаційні, управлінські та виробничі структури. Дослідження питань етапів розвитку теорії потенціалу підприємства як вітчизняними так і зарубіжними вченими, визначення відмінностей у їх підходах та встановлення оптимальних шляхів розвитку економіки України стає актуальним і потребує детального вивчення.

Результати дослідження В економічну науку термін потенціал був запозичений з фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі [2].

Потенціал (за визначенням К. Гауса) – це «жива сила», запас сил, що може бути проявлений в певний момент. Ця сила може бути як нереалізованою, так і реалізованою. Це «потенційна сила», яка не залежить тільки від початкових параметрів та кінцевого результату. Проявлення даної сили отримало назву «потенційної енергії». Потенційна енергія може не тільки породжуватися певною дією, а й бути причиною її. По аналогії з фізикою, потрібно зауважити про граничність використання потенціалу. Наявність резервів в різних ділянках і визначає міцність всієї системи.

Відповідно до фізичної сутності потенціалу, підприємство, як і інші економічні системи, можна уявити як поле, що має потенціал (відповідно-потенційну енергію), а кожна з його точок (підрозділи, відділи, функціональні та організаційні одиниці) мають свій власний внутрішній потенціал. Загальний потенціал даної системи можна в спрощеному вигляді розглядати як суму всіх внутрішніх потенціалів, але в той же час граничний потенціал системи відповідає мінімальному потенціалу з усіх потенціалів підрозділів підприємства.

Існує багато визначень потенціалу підприємства. У вітчизняній економічній літературі домінують погляди на потенціал як статичну величину, але, відповідно до сучасних поглядів, це не є абсолютно вірним.

У широкому розумінні «потенціал» трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь.

В етимологічному значенні термін «потенціал» походить від латинського *potentia*, означає «потужність, сила» [3] і «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю [6].

Вперше термін «потенціал» з'явився в економічних дослідженнях вітчизняних вчених у 20-30 роках XX ст. у зв'язку із вивченням питань розвитку виробничих сил і виробничих відносин у суспільстві [4]. Так, наприклад, у 1924 році К. Воблий визначив потенціал виробничих сил як потенційну можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. В. Вейц (1927 р.) визначив потенційні виробничі сили не тільки як матеріальні елементи, а також і як ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес. У 1954 році С. Струмилін запровадив поняття «економічний потенціал», під яким він розумів сукупну виробничу силу праці всіх працездатних членів суспільства [6]. Активно поняття потенціалу почали використовувати в наукових працях економічного спрямування у 70-80-х роках XX ст., коли завдання нарощування темпів і обсягів виробництва стали пріоритетними для вітчизняних підприємств. У працях більшості радянських дослідників того часу потенціал підприємства визначався через призму його можливостей максимізувати виробничу функцію у вигляді випуску матеріальних благ або певного ефекту [3]. Так, В. Немчинов у 1967 році досліджував «потенціал розширеного виробництва», який

характеризує ресурсні можливості національної економіки щодо економічного зростання [5].

Розвиток теорії потенціалу підприємства на засадах побудови виробничих функцій притаманний майже всім дослідженням радянських вчених, що безперечно пов'язано з плановим характером економіки, передбачуваністю її розвитку, відсутністю системного зв'язку між попитом та пропозицією.

Процес переходу від планової економіки та зміна політичних режимів внесли значені зміни як в процеси господарювання підприємства, так і в зовнішнє середовище, що звичайно змінило і підхід до потенціалу.

В даний час можна виділити три підходи до трактування поняття потенціалу. Представники першого (Д. Черников, С. Белова, Є. Фігурнов, М. Архангельський та інші) стверджують, що потенціал — це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. Друга група авторів (наприклад, М. Іванов, Ю. Одегов, К. Андреев), уявляє потенціал як систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Учені третього напрямку розглядають потенціал як з цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку [6].

Західна наукова думка щодо розвитку категорії потенціалу будувалась на інших підходах та економічних умовах. Розвиток теорії потенціалу відбувався паралельно до розвитку та переходу від неокласичної, потім неоінституціональної, ресурсної концепції і до стратегічного управління.

Неокласичний погляд на потенціал зарубіжних дослідників цілком відповідає уявленням про нього радянських вчених 70-80-х років, тобто як можливості максимізувати виробництво. Розвиток неоінституціонального підходу дав розуміння потенціалу підприємства як максимізації можливостей підприємства через розширення та зменшення вартості витрат за рахунок побудови розгалуженої системи контрактних (договірних) відносин [4]. Тобто з'явилася суб'єктивна складова у визначенні потенціалу, що являла собою здатність підприємства до створення зв'язків з оточуючим середовищем, що призводило до зменшення витрат на виробничу, збутову та іншу діяльність.

Розвиток ресурсної теорії надав розуміння сутності підприємства як сукупності людських та фізичних ресурсів, що поєднані разом в адміністративній структурі, границі якої визначаються адміністративною координацією та комунікацією [8], тобто цей підхід дає розуміння потенційних можливостей як внутрішньої властивості підприємства, що виражається в поєднанні ресурсів та організаційних здібностей, які, за визначенням Е. Пен-роуза, являються «пулом ресурсів» підприємства [9]. Ресурсна теорія базується на розумінні обмеженості ресурсів, а отже важливими є питання їх ефективного використання та побудови систем, що важко піддаються копіюванню конкурентами. У цьому ракурсі у 1972 році Дж. Річардсон визначив поняття «capabilities» (можливості) як знання, вміння та досвід проведення різних видів діяльності [10]. Грант трактує можливості як шлях використання ресурсів з метою зробити щось. Він зазначав, що для визначення даного терміну потрібно окреслити як ресурси, так і те використання, для якого вони призначені [7].

«Competence» (здатності) були визначені як організаційні стандартні процедури, що розвивають чи конфігурують організаційні ресурси.

Таким чином, «capabilities» (можливості) загалом були визначені поєднанням ресурсів та реальною «competence» (здатністю) підприємства виконати певну операційну діяльність.

Найбільше поширення теорія потенційних можливостей підприємства набула з розвитком стратегічного управління. Потенціал підприємства згідно зі SWOT- аналізом К. Ендрюса можна ототожнити з його сильними сторонами, які можуть обумовлюватися як ресурсними позиціями підприємства, так і його організаційними можливостями [4].

Значний вклад у розвиток стратегічного управління зробив І.Ансофф, який відносить потенціал підприємства до визначення конкурентної позиції фірми, довгострокової рентабельності та конкурентних переваг [1].

Висновки. Аналіз підходів показав, що західна наукова думка має в основному практичну спрямованість, а роботи вітчизняних вчених мають більш теоретичний характер. У вітчизняній практиці, починаючи з радянських часів, домінує теорія щодо потенціалу як сукупності ресурсного забезпечення підприємства. І тільки в останні роки з'явилися дослідження щодо правомірності більш широкого окреслення потенціалу не тільки як ресурсного забезпечення, а і як можливостей по їх застосуванню для отримання максимального економічного ефекту. Західні дослідники орієнтуються на розуміння потенціалу не як статичної величини або ресурсного забезпечення, а на його цінність та використання у реальній практичній діяльності підприємств. Таким чином, потрібно зауважити важливість дослідження потенціалу підприємства у практичному аспекті, де його можна визначити як статичні можливості – capability - на сьогодні, та як динамічний стратегічний потенціал зростання (growth potential), що має на увазі можливості підприємства до розширення та росту. Такий підхід видається актуальним і для сучасної економіки України через його практичну спрямованість та зрозумілість для менеджменту організацій.

Перелік посилань

1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия. [Текст]/ І. Ансофф – СПб: Питер Ком, 1999. – 416с. – (Серія «Теория и практика менеджера»). ISBN 5-314-001105-5
2. Ганущак Л.М. Інформаційні технології і управління інноваційним потенціалом державних підприємств [Текст]/ Л.М.Ганущак // Актуальні проблеми економіки – 2007 - №10(76) – с. 18 – 24 –ISSN 1993-6788
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. [Текст]/ Н.С.Краснокутська – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352с. ISBN 966-8365-76-3
4. Краснокутська П. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії [Текст]/ П. Краснокутська// Вісник КНТЕУ – 2008 - №5 – с. 54-64 ISSN 1727-9313
5. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник[Текст]/ О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – Київ:КНЕУ, 2004. -316с. – с.14 ISBN 966-574-519-0
6. Grant, R. M. The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy

formulation. - California Management Review – 33 – 1991 -114±135

7. Joe Peppard and John Ward Beyond strategic information systems: towards an IS capability - The Journal of Strategic Information Systems - Volume 13 - Issue 2, July 2004 - Pages 167-194

8. Penrose E. The theory of growth of the firm / E. Penrose. — Oxford : Basil Blackwell, 1959. — P. 75, 149

9. Richardson G. The Organisation of Industry / G. Richardson // Economic Journal — 1972. — Vol. 82. — P. 883-896.

Капустян В.О.

д. фіз.-мат. н., професор, НТУУ «КПІ»

Дрозд А.О.

бакалавр НТУУ «КПІ»

МОДЕЛЮВАННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В ПОТОКОВІЙ МОДЕЛІ БАНКУ

В статті було запропоновано альтернативу експертним оцінкам в банківській діяльності, запропонований програмний продукт на основі повної потокової моделі банківської діяльності, який не вимагає від управлінського складу банку розуміння математичної моделі і дозволяє легко навчати персонал банку керуванню відсотковими ставками по кредитах та депозитам із заданою метою.

We proposed an alternative to expert estimates in the banking activities, the proposed software, based on full flow model of banking, does not require the understanding of the mathematical model by management of the banks and makes it easy to train personnel management of the bank interest rates on loans and deposits for the intended target.

Ключові слова: Потокова модель банку, кредитний ризик, моделювання банківської діяльності, теорія керування.

Вступ. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 12.12.08, банк – юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати у сукупності такі операції:

- залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб;
- розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик;
- відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб [1].

Процес реалізації банком своєї стратегії поведінки супроводжують два основні фактори – невизначеність і дохідність.

Фактор невизначеності обумовлений трьома основними видами ризиків:

- процентним;
- кредитним;
- ризиком ліквідності.